

Кириченко С.О.

старший викладач ФММ НТУУ «КПІ»

Свистун І.І.

студентка ФММ НТУУ «КПІ»

КОЛЕКТОРСТВО В УКРАЇНІ

В статті проводиться дослідження колекторської діяльності в Україні, приведенні аргументи «за» та «проти» розвитку даного виду фінансової діяльності, переваги та недоліки на сьогодні. Зроблено порівняння відповідно до розвитку колекторських агентств в Україні, Європі та США. Досліджено ринок колекторських послуг, визначено попит та пропозицію даного виду послуг. Метою дослідження є розгляд проблемних аспектів колекторської, банківської та законодавчої діяльності. Дослідження доводить, що розвиток колекторського бізнесу в Україні є актуальним і перспективним. Тому для подальшого успішного розвитку та становлення необхідно створити належну нормативно-правову базу, яка б на належному рівні регулювала діяльність колекторських служб; створити програму підготовки фахівців для роботи в даній сфері; запозичити європейський досвід роботи з проблемною заборгованістю та, як наслідок – колекторну етику; налагодити взаємозв'язки між кредиторами та колекторами тощо. Подальшого вивчення потребує антиколекторний бізнес та його взаємодія з колекторними службами.

Ключові слова: колекторська діяльність, колекторство, колектори, кредитори, позичальники, антиколектори, чинне законодавство.

На сьогодні у багатьох позичальників українських комерційних банків виникли проблеми з платоспроможністю, в результаті чого вони не в змозі погасити свій кредит. Багато кредитів не повертаються з причини недосконалості функціонування та організації української банківської системи, а саме недосконалої поінформованості позичальників про свої права та обов'язки, внаслідок чого вони не можуть оцінити свою платоспроможність, що в свою чергу приводить до виникнення ризику неповернення кредиту.

З метою зменшення рівня неповернутих кредитів, кредитори (переважно саме комерційні банки) змушені повертати свої кошти всіма доступними способами, у тому числі використовуючи колекторські послуги.

Колекторство – це засноване на законі конвеєрне стягнення великої кількості переважно однотипних (однакова кількість однотипних документів, які підтверджують борг і різняться лише персональними даними споживача кредиту) та безспірних боргів (немає про що сперечатися з боржником: останній має повернути гроші сплатити нараховані відсотки та санкції).

Колекторський бізнес зародився в США в 60-х роках минулого століття, а вже на початку 80-х одержав поширення й у Європі. На даний момент

колекторських компаній там більше, ніж банків (близько 6,5 тис. у США й близько 10 тис. у країнах Євросоюзу). Самі ж фінансові установи ніколи не займаються «вибиванням боргів» – вже на 90-й день неплатежу проблемну заборгованість передають колекторному агентству. Агентство, у свою чергу, або просто допомагає банку повернути борг за комісійну винагороду (що становить близько 20%), або купує борг зі знижкою, щоб потім повернути собі всі 100%.

Як свідчить європейська практика, становленню та розвитку ринку колекторських послуг сприяє тісна взаємодія всіх учасників фінансового сектору: банків, міністерств, бюро кредитних історій, а також профільних асоціацій з колекторними компаніями. В Україні процеси взаємодії між згаданими структурами відлагоджені недостатньо. Колекторські агентства стверджують, що ведуть справи у рамках закону, але чи можна говорити про «чистоту» такого бізнесу, коли відсутня профільна нормативно-правова база, зокрема, Закон «Про колекторську діяльність».

Відсутність належного нормативно-правового регулювання з боку держави є одним із негативних факторів існування колекторського бізнесу на ринку України. Проте, з іншого боку, неоднозначність вітчизняного законодавства та не знання громадянами законів і є причиною успішної діяльності колекторів.

Безумовно, колекторська діяльність спрямована на те, щоб покращити платіжну дисципліну. Тому було б доцільно законодавчо визначити поняття «колекторська діяльність», чітко врегулювати способи надання послуг щодо стягнення боргів на території України, визначити права всіх сторін: кредитора, боржника і колектора. Колекторські компанії можна порівняти із юридичними, діяльність яких не врегульована єдиним законодавчим актом. Між тим, діяльність як тих, так і інших є легітимною, якщо вони дотримуються при її здійсненні чинного законодавства. Отже, законодавство України регулює діяльність колекторів лише частково, неврегульованим залишається тільки питання можливості уступки права вимоги за кредитними зобов'язаннями, тобто передання банком юридичним особам виконання певних своїх обов'язків. Тобто банки передають інформацію, яка є конфіденційною, чим і користуються колекторські агентства. Подібний пункт завжди міститься в договорі за таким формулюванням: «Підписанням Договору Позичальник надає Банку безумовну та безвідкличну письмову згоду на надання такої інформації» [1, с. 68].

В європейських країнах не існує однозначної думки про існування нормативно-правової бази, що пов'язана із поверненням заборгованості, однак всі дії колекторів регламентовані певними нормативно-правовими актами. Тобто не завжди у законодавстві держави присутній окремий закон. Однак при цьому дії компаній, що займаються поверненням заборгованості чітко визначені [4].

На мій погляд, недостатньо одного нормативно-правового акта, котрий регулюватиме колекторську діяльність, оскільки процес цієї діяльності дещо

ширше і зачіпає не лише практику досудову, як-от надсилання повідомлень про існування заборгованості, а також і практику судового стягнення заборгованості. Єдиний документ важко зробити універсальним і фіксувати різнопланові права та вимоги до колекторського бізнесу, кредиторів та боржників.

Для України колекторська компанія – поки явище незвичне, хоча колектори в Україні вже працюють. Основне їхнє завдання - професійне стягнення проблемних заборгованостей, або «вибивання» боргів цивілізованими методами.

Збирати борги або сприяти в їхньому поверненні найдавніший бізнес, який завжди був основним хлібом юристів, адвокатів і, звичайно, злочинців. Але зовсім недавно й за дуже короткий проміжок часу кількість невиконаних грошових зобов'язань громадян і організацій перед своїми кредиторами зростає багаторазово.

На сьогодні існують кілька варіантів обслуговування проблемних активів. По-перше, створення банком власної служби, по-друге, створення власної колекторської компанії, по-третє, аутсорсінг проблемних активів. Кожен із цих варіантів має як переваги, так і недоліки. Серед недоліків аутсорсінгу можна назвати непряме управління, передача інформації та клієнтська політика. Між тим, позитивним вбачається момент, що негативні взаємини із банківським клієнтом переходить до колекторської компанії. Ще одним плюсом у роботі між банками і колекторами є оплата послуг із повернення заборгованості за принципом: нема стягнень – нема оплати.

Загострення проблеми прострочених боргових зобов'язань фізичних осіб перед банківськими й іншими кредитними організаціями спровокувала динаміка зростання ринку споживчого кредитування. Серед інших причин такого стану справ називалася слабка скорингова система в українських кредитних установах, невідпрацьована робота із бюро кредитних історій, відсутність налагодженої взаємодії колекторів і кредитних установ, і, як не дивно, менталітет співвітчизників.

Отже, із кожним роком роботи колекторам тільки додається, оскільки рівень проблемної заборгованості перед фінансовими установами невблаганно зростає і, за даними «Європейського агентства з повернення боргів», на сьогодні становить 15 % роздрібного кредитного портфеля банків, а це близько 25 млрд грн. Прогнозується, що до кінця поточного року рівень заборгованості може зрости до 17 %, що у грошовому вимірі становить близько 28 млрд грн.

Нині на вітчизняному фінансовому ринку вже працюють 40 колекторських компаній, з яких лише декілька мають свої представництва по всіх регіонах України, інші діють лише на локальному рівні. Водночас у США на сьогодні працюють більш ніж 6,5 тис. таких колекторських компаній, у Польщі – 600, у Росії – 250.

Вивчивши поточну ситуацію на ринку колекторських послуг, були зроблені наступні висновки: основна ТОП-5 колекторських агентств займає

принаймні 70% даного сегменту ринку, інші 30% ринку займають невеликі, в основному регіональні колекторні агентства. Це говорить про те, що ринок колекторських послуг на даному етапі свого розвитку характеризується невисокою концентрацією і є низькоконкурентним, що спрощує вихід на нього нових гравців впродовж наступних років.

Оскільки конкуренція на ринку ще незначна, то очікується поява як великих колекторських компаній, які охоплюють своєю діяльністю всю територію країни, так і дрібніших – вони працюватимуть лише на місцевому ринку. За оцінками аналітиків «D&P Consult», ринок колекторських послуг в даній сфері заповнений лише на 60-65%, тому вихід на нього зараз виглядає перспективно.

До провідних колекторських агентств України належать: колекторське агентство «Вердикт» (Verdict) частка ринку яких становить 28 %; Credit Collection Group (CCG) з часткою на ринку 20 %; Укрфінанси, УкрБорг, Європейська агенція з повернення боргів займають 10 %, 7 % та 5 % відповідно [3]. Сьогодні попит на колекторські послуги значно перевищує пропозицію. Це свідчить про сприятливі умови для розвитку колекторської діяльності в Україні.

Крім збільшення кількості колекторних агентств також прогнозується покращення якості їх роботи. Крім того, із часом будуть розвиватися різні напрями колекторської діяльності: колекторний, страховий, іпотечний, комунальний. На сьогоднішній день сфера, із якою працюють колектори це банківські кредити фізичних осіб, що становлять 80 %. Портфелі страхових компаній становлять близько 6%, телекомунікаційних компаній – 1 %, інших – майже 13 %. За прогнозами ж «Європейського агентства з повернення боргів», у 2012 р. ці показники будуть перерозподілені таким чином: портфелі банків становитимуть 68 %, страхових компаній – 13 %, телекомунікаційних 6 % та інших підприємств – 13 %.

Серед найбільш актуальних проблем, що гальмують розвиток колекторського бізнесу є парадокс міфів про стягнення боргів; проблема відсутності спільної роботи колекторів із розвитку технологій та стандартів якості, а також кодексу етики колекторів; відсутність достатнього досвіду роботи з проблемною заборгованістю; небажання (неможливість) кредиторів передавати інформацію, яка відноситься до комерційної або банківської таємниці; складнощі взаємодії з державними органами.

Далеко не всі банки готові вдатися до допомоги колекторів, сподіваючись на власну службу безпеки. Між тим, банкам слід займатися їх безпосереднім бізнесом – наданням відповідних послуг населенню, повернення ж боргів – сфера діяльності інших учасників фінансового ринку. Нині банки із колекторами працюють за двома схемами. Перша передбачає укладення між ними договору комісії, коли колектор, «опрацьовуючи» визначений у договорі період борговий портфель, отримує певний відсоток від суми поверненої заборгованості. Друга – на підставі цесії, коли колектор купує у банку портфель боргів.

Нинішнє сучасне колекторство базується на «трьох китах»: ІТ-технології, програмне забезпечення, яке дозволяє одночасно обробляти інформацію стосовно величезного масиву боржників і забезпечити індивідуальне рішення по кожному боржнику; психологічна робота із громадянами, яка допоможе переконати і роз'яснити їх права та можливі складнощі; юридичне обґрунтування цих дій [4].

Колекторські спілки не «вибивають» борги, а консультують громадян, намагаючись пояснити, що їм набагато вигідніше «закрити» борг, аніж далі продовжувати його не сплачувати.

Колекторський бізнес в Україні стрімко розвивається і є повністю виправданим кроком у розвитку вітчизняної фінансово-кредитної інфраструктури, де відбувається чітка сегментація ринку послуг. Українські банки взаємодіють із колекторськими компаніями уже не з такою засторогою, як кілька років тому. Проте, оскільки ринок колекторських послуг є молодим та важко рентабельним різновидом бізнесу, тому у співпраці між банками і колекторами виникають й певні «камені спотикання». Це і неповне «покриття» останніми території України, нечіткість в організації взаємодії між банком і колекторською компанією, неповнота пропонованих послуг, недостатність програмного забезпечення тощо.

З розвитком колекторського бізнесу в Україні почали виникати організації, що надають «антиколекторські послуги». «Антиколекторська» робота – послуга захисту позичальника від зазіхань на його майно з боку банку чи колекторів, яка здійснюється за певну грошову винагороду.

За експертними оцінками, 90 % компаній, що називають себе «антиколекторськими», надають непрофесійні послуги: визнання кредиту (або окремих статей) недійсними, списання штрафних санкцій за несвоєчасну оплату, відстрочка оплати. На думку фахівців зв'язок з антиколектором змусить боржника заплатити вдвічі – перший раз своєму кредиторіві і другий – самому антиколектору за послуги [2, с. 31].

До того ж, часто колектори і антиколектори об'єднуються – створюють організації, які можуть надавати послуги як із стягнення боргів, так і по захисту від незаконного стягнення. Антиколектори діють у форматі юридичних консультацій, переговорів з банками, а також пропонують охоронні послуги тощо. Поява таких організацій ще раз підтверджує необхідність даного сегменту фінансово-кредитних відносин в законодавчому регулюванні, встановленні чітких норм та правил.

Зваживши всі позитивні та негативні сторони роботи колекторських агентств, можна зробити висновок, що розвиток колекторського бізнесу в Україні є актуальним і знаходиться тільки на стадії свого становлення і потребує свого визнання та узаконення. До того ж ця діяльність є прибутковою, адже прибуток колектора становить в середньому 50% від суми боргу. На основі цього розвитку найбільш негативного впливу зазнають позичальники, оскільки українські колекторські компанії не мають

високоспеціалізованих спеціалістів та навичок ділового колекторського бізнесу міжнародного рівня.

Перелік посилань

1. Щербак С. В. Примусове виконання рішень у цивільному судочинстві / С.В. Щербак // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. – 2009. – № 3. – С. 66 – 73.
2. Яковлева Н. «Правила спілкування позичальника з колектором» / Н. Яковлева // Фінансовий ринок України. – 2009. – №5(67). – С. 31.
3. www.dnpconsult.com.ua – офіційний сайт фінансово-аналітичної компанії «D&P Consult».
4. Фоміна К.І. Перспективи розвитку колекторського бізнесу / К. Фоміна// Інформаційно-правова газета «Правовий тиждень».

Кириченко С.А.

ст. преподаватель ФММ НТУУ «КПИ»

Свистун И.И.

студентка ФММ НТУУ «КПИ»

КОЛЛЕКТОРСТВО В УКРАИНЕ

В статье проводится исследование коллекторской деятельности в Украине, приведенные аргументы «за» и «против» развития данного вида финансовой деятельности, преимущества и недостатки на сегодня. Сделано сравнение в соответствии с развитием коллекторских агентств в Украине, Европе и США. Исследован рынок коллекторских услуг, определен спрос и предложение данного вида услуг. Целью исследования является рассмотрение проблемных аспектов коллекторской, банковской и законодательной деятельности. Исследование доказывает, что развитие коллекторского бизнеса в Украине является актуальным и перспективным. Поэтому для дальнейшего успешного развития и становления необходимо создать надлежащую нормативно-правовую базу, которая бы на должном уровне регулировала деятельность коллекторских служб; создать программу подготовки специалистов для работы в данной сфере; позаимствовать европейский опыт работы с проблемной задолженностью и, как следствие – коллекторскую этику; наладить взаимосвязи между кредиторами и коллекторами. Дальнейшего изучения требует антиколлекторный бизнес и его взаимодействие с коллекторскими службами.

Ключевые слова: коллекторская деятельность, коллекторство, коллекторы, кредиторы, заемщики, антиколлекторы, действующее законодательство.

Kirichenko S.

senior professor FMM NTUU «KPI»

Svystun I.

student FMM NTUU «KPI»

COLLECTOR ACTIVITY IN THE COUNTRY

The paper conducted analyzing collector activity in Ukraine, bringing the arguments «for» and «cons» of this type of financial activity, the advantages and disadvantages for today. Analyzed the level of progress for collector agencies in Ukraine, Europe and the USA. Investigated the market of collector services, defined demand and supply of this type of service. The analyze is the consideration of the problematic aspects of collector, banking and legal activities. Research shows that the collector business development in Ukraine is important and promising. Therefore, for the further successful development and formation to create a proper legal framework that would properly regulate the activities of collector services, a program of training for work in this area; borrow European experience of arrears and, as a consequence - Collector ethics; establish the relationship between creditors and collectors and so on. Further study needs antycolector business and its interaction with collector services.

Keywords: collector activities , collectors, lenders, borrowers, antycollectors, the current legislation.

Ліснічук Ю.С.

студентка НТУУ «КПІ»

Войтко С.В.

к. е. н, доцент НТУУ «КПІ»

ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ МЕТОДИКИ ГАЛУЗЕВОГО ІНДИКАТОРА ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ МОЖЛИВОСТІ НАСТАННЯ КРИЗОВОГО СТАНУ В ЕКОНОМІЦІ

Проаналізовано показники хімічної промисловості України, яка, згідно нашої гіпотези, може слугувати індикатором змін в економіці України в цілому. Зазначено необхідність аналізу галузі на основі динаміки обсягів експорту та імпорту продукції. Запропоновано використовувати статистичні дані обраної промисловості України як набір даних для обрахунку індикатора можливості настання економічної кризи. Розрахунки наведені на основі показників Державного комітету статистики України за 2005-2009 роки.

Ключові слова: експорт, імпорт, хімічна промисловість, економічна криза, індикатор.